

КЕЙС

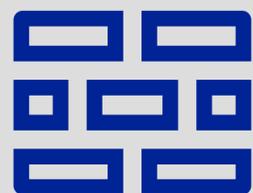
ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК Франции

Строительные материалы

Шаг 1

Маркетинговое исследование рынка

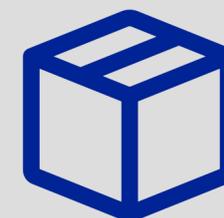
Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



Барьеры рынка



Цена



Упаковка



Оценка заинтересованности



Рекомендации по продвижению

navigator.exportcenter.ru/map
exportcenter.ru/international_markets/country_export_rating
regionstat.exportcenter.ru/regions/map
standardsguide.exportcenter.ru
trademap.org
macmap.org
nielsen.com

Шаг 2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей



Формирование уникального торгового предложения на французском языке и подготовка презентационных материалов



**Маркетинг.
Поиск покупателей:**

- Отраслевые выставки →
- Бизнес-миссии →
- Специализированные сайты →



Проведение переговоров с потенциальными партнерами

Шаг 2.1

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Отраслевые выставки

MAISON&OBJET

Самый крупный в Европе (г. Париж) профессиональный салон в области дизайна и оформления помещений

- 84 236 уникальных посетителей
- 160 стран
- 2910 брендов
- 1093 французских бренда
- 1817 международных брендов
- 603 новых бренда



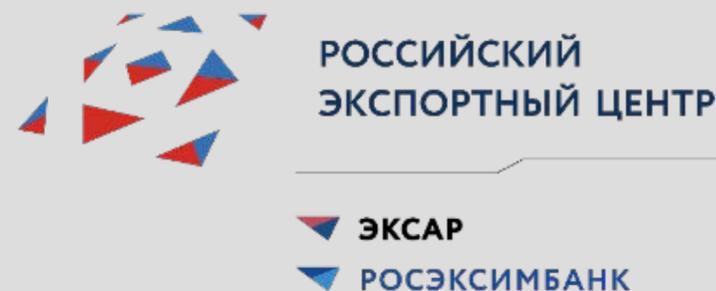
Крупнейшее международное событие в строительной отрасли только для профессионалов. Проходит в г. Париж раз в два года

- 50 отраслей промышленности
- 1700 экспонентов
- 270 000 посетителей
- 200 инновационных проектов

Шаг 2.2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Бизнес-миссии



Предоставляет услуги:

- по аренде площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по застройке площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по оформлению и оснащению деловой зоны, включая аренду необходимого оборудования и мебели;
- по обеспечению администрирования и организации проведения деловых мероприятий;
- по оплате регистрационных сборов за участников деловых мероприятий, формированию пакета участника;
- по оплате транспортных расходов, связанных с обеспечением коллективных перевозок российских участников в стране проведения международного мероприятия;
- по информационному продвижению, в том числе затраты на рекламу мероприятия, разработку, изготовление и тиражирование раздаточных материалов;
- по привлечению на мероприятие и организации деловых встреч с потенциальными иностранными потребителями российской продукции.

Актуальные бизнес-миссии: myexport.exportcenter.ru/events

РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА



Предоставляет услуги:

- по консультированию об условиях экспорта;
- по формированию или актуализации коммерческого предложения;
- по поиску потенциальных иностранных покупателей;
- по содействию в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований;
- по содействию в создании на иностранном языке и (или) модернизации уже существующего сайта;
- по достижению договоренностей о проведении встреч с потенциальными иностранными покупателями;
- по переводу презентационных материалов на язык потенциальных иностранных покупателей;
- по подготовке сувенирной продукции с логотипами участников бизнес-миссии;
- по техническому и лингвистическому сопровождению переговоров.

Шаг 2.3

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Специализированные сайты

EUROPAGES
The B2B Sourcing Platform

<https://www.europages.fr/>

Международная digital-платформа для продвижения услуг компаний и поиска партнеров

- 3 000 000 профайлов компаний
- 26 секторов b2b

 **ExportBureau**
manufacturer directory

<https://www.exportbureau.com>

Бесплатный справочник с информацией об экспорте и импорте

KOMPASS
Your route to business worldwide

<https://fr.kompass.com/>

Международная платформа B2B для поиска новых поставщиков и связи с ними

- 45 млн. компаний
- 155 000 товаров и услуг

Шаг 3

заключение внешне- торгового контракта



Выбор модели экспорта

- Прямой экспорт (продажа конечному покупателю)
- Косвенный экспорт (продажа через дистрибьютора)



Внешнеторговый контракт: разработка / согласование / подписание



Проверка соответствия продукции



Базисы (условия) поставки – INCOTERMS 2020:

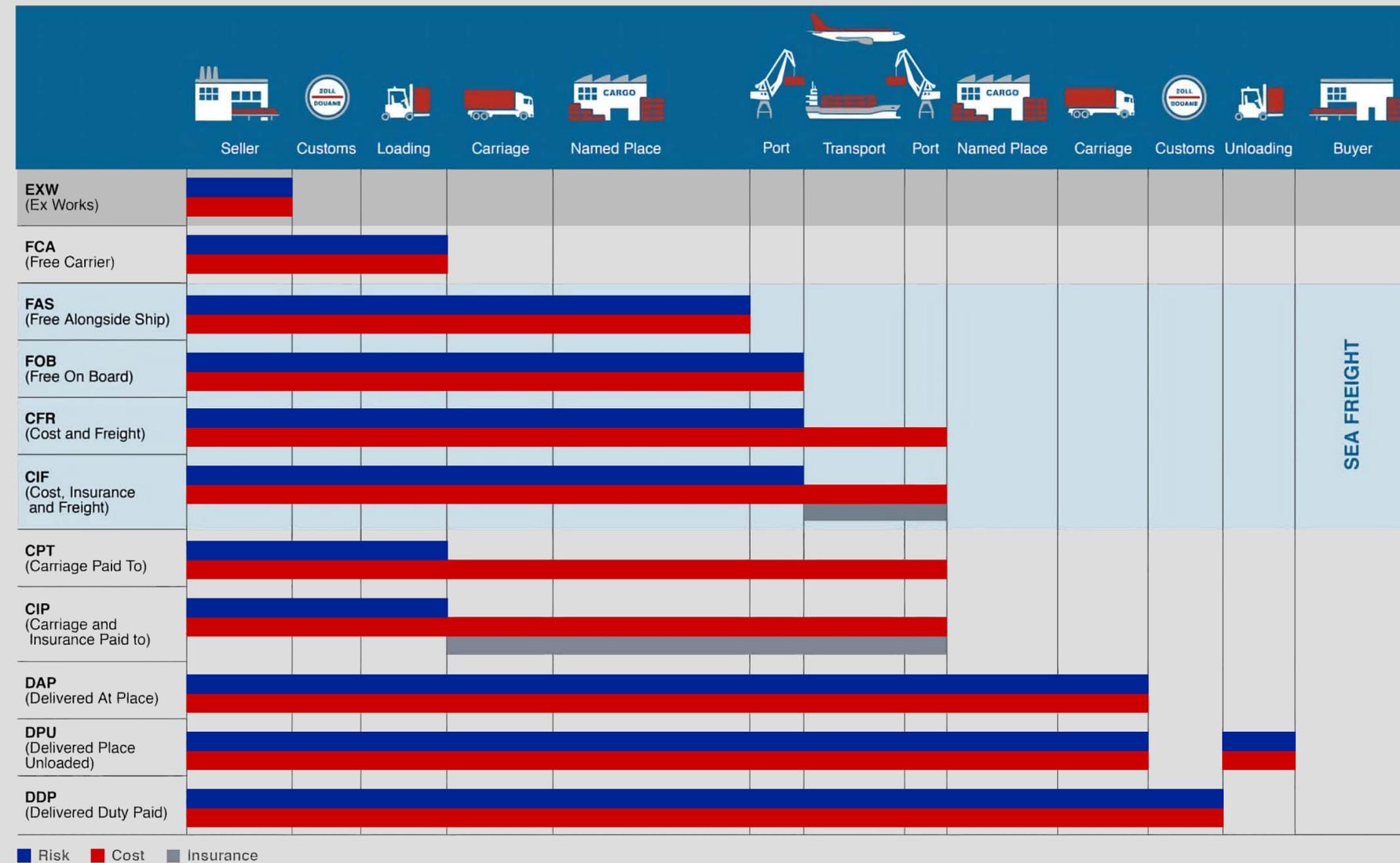
- EXW (Ex Works/франко завод, тип транспорта: любой) →
- FCA (Free Carrier/франко-перевозчик, тип транспорта: любой) →

Шаг 3.1

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — EXW

INCOTERMS 2020



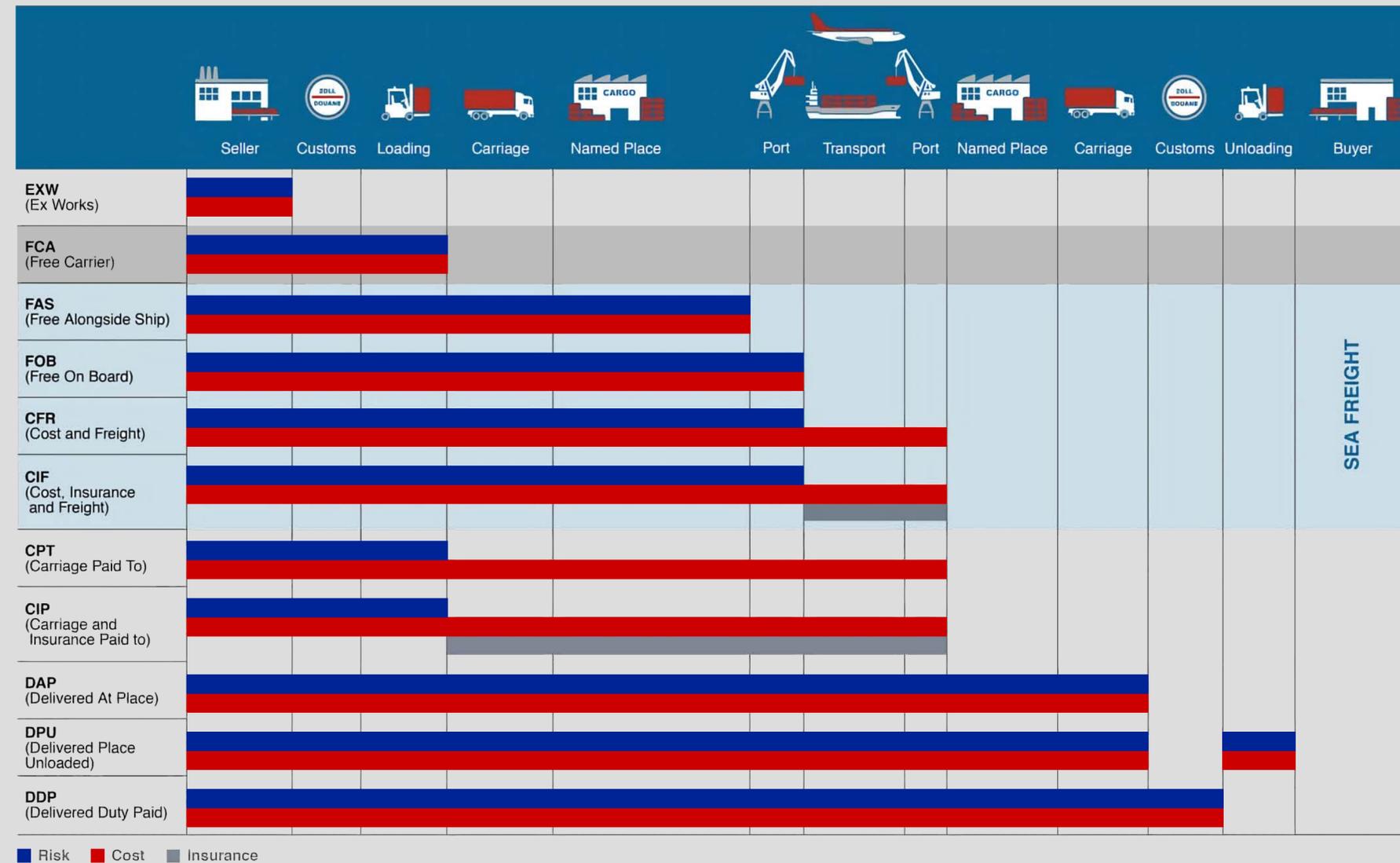
SEA FREIGHT

Шаг 3.2

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — FCA

INCOTERMS 2020



Шаг 4

Производство экспортного товара



Маркировка (стикеровка)

(на французском языке)



Выбор упаковки груза

- паллеты
- гофрокороб
- контейнеры



Доработка товара

(при необходимости)

Шаг 5

Таможенное оформление товаров



Формирование сопроводительных документов:

- внешнеторговый контракт,
- счет-фактура,
- накладная,
- сертификат происхождения (по запросу импортера),
- документы, поясняющие возникновение товара у компании-экспортера,
- документы, подтверждающие безопасность и качество товара



Оформление таможенной декларации

Шаг 6

Доставка товаров (логистика)

Способы доставки:

- ▶▶▶ Авто – самый удобный и дешевый способ
- ▶▶▶ Ж/д – крупные партии на дальние расстояния
- ▶▶▶ Авиа – наиболее быстрый и дорогой способ

Удешевление доставки:

- ▶▶▶ Консолидационные склады (СВХ) в пограничных и др. городах

Учитывайте условия транспортировки



Шаг 7

Оплата

Предпочтительные варианты

- Предоплата
- Постоплата (возможно страхование ЭКСАР) →
- Комбинированные варианты оплаты
- Аккредитив



Шаг 7.1

Оплата

ЭКСАР страхование отсрочки платежа для МСП

Лимит страхования
до **10** млн рублей

Страховая премия
20 000 рублей

Страховое покрытие
70% от суммы
неплатежа

Период страхования
до **1** года

**РЯЗАНСКИЙ
ЦЕНТР ЭКСПОРТА**



Телефон 600-522

Почта info@exportcenter62.ru

**Контакты
специалистов РЦЭ**



Скачать кейс

